

東京都中央卸売市場仲卸業者の 財務状況と経営課題

菊 地 哲 夫*

(平成 22 年 2 月 24 日受付/平成 22 年 4 月 23 日受理)

要約：本稿の目的は、仲卸業者の財務状況を把握して、仲卸業者が抱えている経営課題を考察することである。事例として東京都中央卸売市場の仲卸業者を対象とした。財務分析は、収益性、生産性、安定性の 3 つの視点より行い、さらに総合評価を加えた。その結果、収益性や生産性が他の卸売業（中小企業）に比較して低い点が明らかとなった。現在、仲卸業者の定数制がとられている。経営効率の高い仲卸業者による市場運営を形成してもらうためには、規制を撤廃して参入・脱退を自由にするべきである。また、卸売市場法の改正（2004）により、これまでの業務上の規制が大分緩和された。規制緩和をビジネスチャンスとして、積極的に業務の拡大を図っていくことが望まれる。これらの課題に対処し、経営基盤の強化を図っていくことが重要である。

キーワード：仲卸業者、中央卸売市場、財務状況、経営課題

1. はじめに

仲卸業者は卸売業者と並んで、中央卸売市場の主たる構成員となっている。卸売市場の機能として、①品揃え機能、②集荷機能、③価格形成機能、④決済機能が挙げられる。①と②の集荷機能は卸売市場（主に卸売業者）そのものの機能であるが、小売店等への分荷機能や③価格形成機能、④決済機能の主な担い手は仲卸業者といえる。

仲卸業者は江戸時代に問屋から分化するかたちで成立し、卸売業者と共にそれぞれの機能を補完・分化しながら発展してきた¹⁾。戦時中の価格統制下においては、一時中央卸売市場の仲卸業者が撤廃された。この撤廃が解除されるのは戦後であり、仲卸業者（仲買人）の地位が「中央卸売市場法」に明記されるのが 1956 年の同法改正によってであった。また、仲卸業者の名称となるのは「卸売市場法」（1971）制定以降であり、それまでは仲買人といわれていた。1999 年および 2004 年の 2 度にわたる卸売市場法の改正で、両者の機能分化は大分緩和されてきている。しかし、仲卸業者の独自の機能や役割もあり、その存在意義も喪失していないことも事実である。

仲卸業者を対象とした先行研究としては、戦前のものとしては福田敬太郎（1930）や大柳正（1933）の研究が挙げられる。いずれも中央卸売市場における仲卸業者の収容問題に焦点をおいている。これらを元にさらに発展させた研究成果が見られるようになるのは、1960 年代に入ってからである。代表的なものとしては、森宏（1962）、作道洋太郎（1964）、藤田貞一郎（1967）等の研究が挙げられる。これらの研究は、主に仲卸業者の機能²⁾やその役割について考察したものである。その後の研究を見ても、卸売市場の研

究において付随的に仲卸業者の機能にふれられる程度で、仲卸業者を対象にそこに焦点をおいた研究成果は見られない。仲卸業者を対象にした本格的な研究としては、堀田（2000）の研究が挙げられる。堀田は、仲卸業者の担う流通機能を中核的機能と付加的機能に分け³⁾、それぞれの仲卸業務を整理した。また、チェーンストアの仕入戦略と仲卸業者の役割や仲卸業者の最適規模問題等、これまでの研究成果を踏まえさらに踏み込んだ分析をしている。

卸売市場研究や各品目を対象にした価格分析は、構造論的・価格論の観点からこれまでも多数の研究がなされてきた。これに対し仲卸業者の研究成果となると少なく、体系的な研究が十分になされてきたとは言いがたい⁴⁾。まして、仲卸業者の経営分析（経営問題）となるとほとんどないといってもよい。卸売業者の経営が厳しいことは知られているが、仲卸業者の経営はさらに厳しい状況に置かれているにもかかわらず、その経営実態はこれまで十分に分析されてこなかった。

仲卸業者には固有の機能と役割があり、今後もその機能や役割を堅持・拡大していくためには仲卸業者の経営問題は避けて通れない。中央卸売市場の活性化には、卸売業者の活動のみでは十分とはいえない。上場された物品を適正に評価し、代金の決済をして、それを小売店の店頭まで届けるという中間流通機能が不可欠である。

そこで本稿では、仲卸業者の財務分析を行い、仲卸業者の経営課題を考察していきたい。東京都が東京都中央卸売市場の仲卸業者を対象に事業報告書をまとめた「仲卸業者の経営状況」を使い、仲卸業者の財務分析を行い、現在かかっている経営の課題を明らかにすることを目的としている。財務分析は、収益性、生産性、安定性の 3 つの視点よ

* 東京農業大学生物産業学部産業経営学科

り行い、そのうえで総合評価を行い、課題点を明示したい。

2. 仲卸業者の機能と経営状況

(1) 仲卸業者の機能と業務

仲卸業者は、中央卸売市場において開設者の許可を受けて仲卸しの業務を行う者とされる（「卸売市場法」第33条）。仲卸しの業務とは、開設者が中央卸売市場内に設置する店舗において当該卸売市場に係わる卸売の業務を行う者から卸売を受けた生鮮食料品等を仕分けし、または調整して販売する業務を指す。具体的な資格・員数・保証金等については、各中央卸売市場の業務規定で定められている。

仲卸業者は、卸売業者と並んで中央卸売市場の主たる構成員をなす。出荷団体から販売の委託を受けた卸売業者は、当該商品を仲卸業者や売買参加者に販売することを主な業務としている。これに対し仲卸業者は、市場で買い受けた物品を仕分けしスーパーや一般小売店に再販売することを業務としている。生鮮商品の主要な流通ルートは、生産者→出荷団体→卸売業者→仲卸業者→スーパーであり、卸売市場流通の重要な一翼を担っている。

仲卸業者の機能としては、①取引物品の評価機能、②分荷機能、③金融的機能、④需給調整機能、⑤加工・包装機能が挙げられる。仲卸業者の機能に対応する具体的な業務内容としては、以下の点が挙げられる。

第1に、評価機能とは、産地より出荷された物品を仲卸業者が評価することで、価格発見機能ともいわれる。生鮮食品は生産物の規格化・標準化が難しく、見本取引（工業製品）が困難なため、現物取引が中心である。その評価には専門的な知識や識別能力が必要となる。この専門性を備えたのが仲卸業者であり、市場での日々上場される物品の取引において適正な評価・鑑別を行い、需給を反映した価格発見機能の担い手となっている。

第2に、分荷機能とは、仲卸業者が市場において購入した物品をスーパーや一般小売店に売り渡す業務を指す⁵⁾。小売店の需要も、大量単品目から少量多品目と多様であるが、これらの様々な注文に対応する機能である。このため仲卸業者は物流システムを備え、小売店の需要や時間帯に対応し、輸送車（トラック）による店頭までの配送業務を行っている。

第3に、金融的機能とは、仲卸業者が卸売業者へ仕入れ代金を決済する業務や小売店への販売代金を決済する業務である。仲卸業者と小売店での決済期間は、仲卸業者と卸売業者との期間よりも長い⁶⁾。継続的に取引を行う小売店との支払サイトとの間で、サイトの短縮化と代金支払いの猶予（信用付与）を仲卸業者が担っている。大型スーパー等の量販店が販売先の中心となってきたが、量販店からの代金支払い期間は長期化の傾向を強めてきている。

第4に、需給調整機能とは、市場間での物品の過不足を調整する転送や在庫調整等の業務である。集荷力のある大都市中央卸売市場には、時として当該市場の需要量を上回る物品が上場される。一方、集荷力の乏しい地方卸売市場では、品目によっては需要を満たせない場合が生じる。こ

の機能は、数量的なものだけでなく、品質や特定の規格・等級等の需要にも対応するもので質的調整も伴う。市場間の需給調整は卸売業者も行うが、仲卸業者も同様な機能を（数量的・質的）を担っている。

第5に、加工・包装機能とは、仲卸業者が仕入れた物品（生鮮食品）をカット加工やパック作業を行う業務である。スーパーでは、ほとんどの生鮮食品がブリパッケージ（包装）して販売されているが、この作業は仲卸業者が担う場合が多い。仲卸業者は各スーパーの販売形態に合わせて野菜や果実、魚介類のカット加工、パック作業を行っている。従来スーパーは、自店内でもこれらの作業も行っていたが、仲卸業者へ委託した方がコスト的にも有利であることから、仲卸業者への依存は強まってきている。

以上が仲卸業者の機能と業務内容であるが、いずれも卸売市場にとり重要な機能であり、これらの機能は、卸売業者や他の業者にその役割を代替・兼務させることは困難である。仲卸業者の果たすこれらの機能は、今後とも卸売市場流通にとり重要であり、ここに仲卸業者存立の根拠があると考えられる。

(2) 卸売業者と仲卸業者の垣根問題

卸売市場法は、前述のとおり2度にわたる改正で、それまでの規制色の強いものから規制緩和した内容へと大きく変更された。卸売手数料の弾力化や兼業内容の多角化等、卸売業者の規制緩和が中心であるが、卸売業者と仲卸業者の業務分担、いわゆる両者の垣根問題に係わる点としては、以下の点が挙げられる。括弧内は「卸売市場法」の条項である。

第1に、第三者販売・直荷引きの弾力化（第24条、第37条関係）である。これまでは卸売業者の販売先が、仲卸業者および売買参加者に限定されていたが、開設者の許可を受ければその他の業者にも卸売が可能となった。また仲卸業者が産地から直接購入（直荷引き）することも可能となった。仲卸業者は、当該卸売市場で必要とする物品が購入できない場合は、産地との交渉において直接購入することができる。卸売業者が果たしてきた集荷業務を仲卸業者も可能となり、業務内容が拡大し品揃えの点でも有利になる。

第2に、商物一致規制の緩和（第39条関係）である。電子商取引により、市場内に現物を搬入せずに卸売を行うことができる。卸売業者は市場外での卸売が可能となり、これが進めば仲卸業者の活動範囲は狭められる。しかし、産地や時期により品質に大きな違いの出る青果物等では、その対象は予約相対品に限定的で商物分離は進んでいない⁷⁾。

第3に、卸売業者および仲卸業者の業務内容の多角化（（第51条、第44条）である。卸売業者の兼業の届出制（第35条）が廃止になり、また仲卸業者の市場外での販売活動の制限も廃止された。これにより卸売業者と仲卸業者、双方の業務内容の多角化が可能となった。

集荷・分荷という卸売市場の最も基本となる業務において、これまでは、集荷面は卸売業者が、分荷面は仲卸業者

とそれぞれの役割・業務分担が明確であったが、今回の卸売市場法改正では、この両者の機能分担が大分緩和された。

この他、卸売市場法の改正では、卸売手数料の弾力化、取扱数量が、開設区域の需要量未滿等の卸売市場の再編を進めることも明示された。市場会計の赤字問題も顕在化し、卸売業者および仲卸業者を含め統廃合を進めていきたいというのが、卸売市場法改正のねらいと考えられる。改正と同時に全国の中央卸売市場卸売業者の32%、仲卸業者の44%が赤字経営であることが公表された。農水省が赤字経営の実態を公表したのは初めてのことである。

卸売業者と仲卸業者、両者の役割や分担は長い卸売市場取引の中で形成されてきたもので、規制緩和により無くなるとは考えられない。前項で示したように、卸売市場の取引において仲卸業者が担う中心的機能・役割があり、部分的な相互乗り入れはあっても現状での役割分担は今後も維持されるといえる。

(3) 仲卸業者の経営状況

中央卸売市場の仲卸業者数は、1990年代以降一貫して減少傾向を示している。青果仲卸業者は、1992年度に2,516業者であったが、2000年には2,213業者へ、2004年度には2000業者を割り、2007年度には1,763業者となっている。水産物仲卸業者は、1991年度には3,736業者であったが、2000年度には3,267業者へ、2004年度には3000業者を割り、2007年度には2,625業者となっている。これに対し、花き仲卸業者は、2000年度100業者から2007年度には106業者への微増となっている。

表1は、中央卸売市場仲卸業者の経営動向（1業者当たり）を示したものである。売上高を見ると、青果仲卸業者は、1998年に11億4千万円となりその後減少を示すが、2007年には1998年の水準に戻っている。一方、水産物仲卸業者は、1998年の10億1千万円をピークに2000年以降も減少を示し2007年には7億7千万円となっている。

粗利益率（2007年）は、青果、水産物仲卸業者共に11%台で変わりはない。しかし、営業利益率を見ると、青果仲卸業者は0%であり、水産物仲卸業者も0.2%にすぎない。

中央卸売市場卸売業者の営業利益率（2007年）は、青果卸売業者が0.23%、水産物卸売業者0.22%とこれも低位であるが、水産物仲卸業者は卸売業者のそれと同水準であるが、青果仲卸業者は比較するまでもなく悪い。中央卸売市場卸売業者の経営問題⁹⁾もさることながら、同仲卸業者の経営問題はさらに深刻と言わなければならない。人件費比率は青果、水産物仲卸業者共に、6%台で同水準であるが、水産物仲卸業者は1998年には8.6%であったので、人件費はかなり抑制されてきたと推測される。

3. 東京都中央卸売市場仲卸業者の概要

現在都内には、築地市場、大田市場をはじめとして9つの中央卸売市場が存在する。ここで対象とする部類別市場数は、青果が7市場（大田・築地・豊島・淀橋・北足立・板橋・多摩NT）、水産物3市場（築地・大田・足立）、花き5市場（大田・北足立・世田谷・板橋・葛西）である。東京都中央卸売市場の仲卸業者数の推移も、全国と同様に1990年代以降減少傾向を示している。また、売上高も青果仲卸業者は横ばい傾向、水産物仲卸業者は減少傾向を示している。なお、都内中央卸売市場仲卸業者の内、分析の対象とするのは青果、水産物、花きの3部門の仲卸業者とする。分析に用いる資料は、前述のとおり、東京都中央卸売市場の「仲卸業者の経営状況」⁹⁾であり、以下の分析では最新のデータである2007年のものを使用する。

表2は、東京都中央卸売市場仲卸業者の概要（仲卸業者数および売上高平均額）を示したものである¹⁰⁾。仲卸業者数は、取扱高の大きい築地市場、大田市場が多く、特に青果は大田市場が176業者、水産物仲卸業者は築地市場が786業者と他を大きく引き離している。

先にも触れたように、仲卸業者の上限数（最高限度）は卸売市場業務規則で決められており、表の括弧内が東京都中央卸売市場のものである。1社当たりの売上高を見ると、青果は多摩ニュータウン市場（仲卸業者の上限数充足率45.5%）が33億86百万円で最も多く、次いで北足立市場（充足率74.1%）が19億42百万円となっている。取引規模は大田市場（充足率89.3%）が最も大きい。仲卸業者数も多いため第3位となっている。水産物仲卸業者は取扱高

表1 中央卸売市場仲卸業者の経営動向（1業者当たり）

		(単位：億円, %)												
		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
青果	売上高	10.7	10.8	10.6	11.4	10.8	10.8	10.6	11.0	11.2	11.0	10.8	10.9	11.4
	粗利益率	10.5	10.6	11.0	10.5	10.9	11.5	11.8	11.1	11.2	11.2	11.5	11.5	11.6
	人件費比率	6.0	6.1	6.2	6.1	6.3	6.3	6.5	6.1	6.3	6.4	6.3	6.1	6.2
	営業経費率	4.4	4.6	4.7	4.5	4.8	5.0	5.1	5.2	4.8	4.7	5.1	5.4	5.4
	営業利益率	0.0	-0.2	0.0	0.0	-0.2	0.2	0.2	-0.3	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0
水産物	売上高	8.6	8.6	8.3	10.1	8.2	7.8	7.7	7.5	7.6	6.8	7.3	7.4	7.7
	粗利益率	12.2	11.1	10.7	12.6	11.4	12.0	11.8	11.5	12.3	12.3	12.3	11.9	11.9
	人件費比率	6.9	6.7	6.7	8.6	6.9	6.9	7.0	7.0	7.2	7.2	6.6	6.5	6.4
	営業経費率	4.7	4.4	4.6	3.8	4.8	4.8	4.8	5.2	4.9	5.1	5.6	5.3	5.3
	営業利益率	0.6	-0.1	-0.7	0.2	-0.2	0.3	0.0	-0.6	0.2	0.0	0.1	0.1	0.2

資料：農林水産省「2008年度卸売市場データ集」

注1) 各比率は法人企業および個人企業のもので、売上高に対する比率である。

2) 営業経費比率は、人件費を除いたその他の営業費の割合である。

表 2 東京都中央卸売市場仲卸業者の概要

(単位：社, 百万円)

東京都中央卸売市場	仲卸業者数			売上高平均		
	青果	水産物	花き	青果	水産物	花き
築地市場	110 (115)	786 (876)		839	527	
大田市場	176 (197)	58 (79)	19 (20)	1,674	255	1,174
豊島市場	12 (32)			824		
淀橋市場	21 (28)			1,323		
足立市場		58 (71)			293	
北足立市場	20 (27)		8 (9)	1,942		273
板橋市場	11 (17)		10 (10)	1,253		456
世田谷市場	10 (24)		6 (6)	856		1,507
多摩N T 市場	5 (11)			3,386		
葛西市場	13 (29)		7 (8)	1,486		335
計	378 (460)	902 (1034)	50 (53)	1,349	496	808

資料：東京都「仲卸業者の経営状況」（2009年）より作成。

注1) 仲卸業者数（ ）内は、最高限度仲卸業者数。

2) 多摩N T 市場は、多摩ニュータウン市場の略。

表 3 売上高規模別・部類別業者数

(単位：社, %)

売上高階層	青果	水産物	花き
1億円未満	22 (6.9)	176 (23.5)	2 (4.5)
1～3億円	67 (21.0)	279 (37.4)	10 (22.7)
3～5億円	54 (17.0)	118 (15.8)	12 (27.4)
5～10億円	68 (21.4)	90 (12.0)	12 (27.3)
10～30億円	69 (21.7)	69 (9.2)	6 (13.6)
30～50億円	22 (6.9)	9 (1.2)	2 (4.5)
50～100億円	11 (3.5)	6 (0.8)	0 (-)
100億円以上	5 (1.6)	1 (0.1)	0 (-)
計	318	748	44

資料：表2に同じ。

注：（ ）内は、構成比率。

の9割弱を築地市場が占めるが、仲卸業者数（充足率89.7%）も多いため1社当たりの取扱高は5億27百万円と青果平均の半分以下で、他の2市場（大田、足立）も青果仲卸業者に比べ5分の1程度と低い。花き仲卸業者は、世田谷市場（充足率100.0%）が15億7百万円で最も多く、次いで大田市場（充足率95.0%）が11億74百万円で続くが、他の3市場（北足立、板橋、葛西）は水産物仲卸業者同様に青果仲卸業者に比べるとかなり低い。仲卸業者の経営は、当該卸売市場の取扱高と仲卸業者および売買参加者数によって規定されると考えられる。したがって、仲卸業者数の多少だけでは十分に把握することはできない。

次に、売上高規模と仲卸業者の分布について見ておきたい（表3）。青果仲卸業者は1～3億円階層が67社（21%）、10～30億円階層が69社（22%）と2極化傾向が見られる。水産物仲卸業者は1億円未満および1～3億円階層が61%（455社）を占めており下層集中型となっている。これに対し、花き仲卸業者は3～5億円および5～10億円階層に55%（24社）が集まっており中規模集中型となっている。これを2003年と比較すると、青果仲卸業者と花き仲卸業者

はほとんど変化がないが、水産物仲卸業者は1億円未満が比率で5.5ポイントほど増えており100億円以上も1社誕生したが、全体としてはより下層への集中が進んだといえる。

4. 仲卸業者の財務分析

前述のとおり、東京都中央卸売市場の「仲卸業者の経営状況」を使用し、仲卸業者の収益性、生産性、安定性の3つの視点より分析を行い、さらに総合的検討を加えていきたい。仲卸業者の財務状況の特徴を探るために同業者の他、比較として中小企業の実業、食料卸売業、食料小売業の指標も挙げてある。実数・比率とも1業者当たりの数値（加重平均値）が挙げてある。また、必要に応じて東京都中央卸売市場卸売業者の財務指標と比較していきたい。

(1) 収益性分析

仲卸業者の主たる業務は、卸売市場で卸売業者から仕入れた物品をスーパーや一般小売店等へ販売する商業活動であり、この売買差益による商業マージンの取得が収入源となる。したがって、仲卸業者は卸売業者とは異なり手数料商人としてではなく、売買差益商人と位置づけられる。具体的な仲卸業者の業務としては、小売店側の注文に従い品目別、数量別に仕分けし、カット加工およびパック詰めを行い、それを店頭まで届けることである。したがって、仲卸業者の収益はこれらの一連の手数料（配送料を含む）といえる。

表4は、東京都中央卸売市場仲卸業者と同卸売業者および関連する中小企業の収益性を比較したものである。売上高総利益率（粗利益率）は、企業全体の売上効率（売上高総利益/売上高）を示す基本指標である。これを見ると、もっとも高い花き仲卸業者で15.9%、青果仲卸業者は11.3%に過ぎず、中小企業卸は20%台を確保しているので、低いといわざるをえない。売上高営業利益率（営業利益/売上高）は、青果仲卸業者、花き仲卸業者は同水準であるが、

表 4 収益性の比較

(単位：％)

収益性指標	中小企業			仲卸業者（東京市場）		
	全卸売業	食料卸売	食料小売	青果	水産物	花き
売上高総利益率	23.6	21.1	32.6	11.30 (7.12)	14.70 (4.74)	15.87 (9.31)
売上高営業利益率	1.0	0.5	-0.4	0.32 (0.44)	-0.12 (0.26)	0.35 (0.56)
売上高経常利益率	0.8	0.5	-0.1	0.46 (0.57)	0.03 (0.45)	0.58 (0.79)

資料：中小企業庁「中小企業の経営指標」2007年度版、東京都「仲卸業者の経営状況」2009年

東京都「2007年度東京都中央卸売市場卸売業者総合財務諸表」

注1) 中小企業は、資本金が1億円以下の会社および常時使用する従業員の数が100人以下の会社および個人（「中小企業の経営指標」）。

2) 中小企業、食料卸売は食料・飲料卸売業の略。

3) 仲卸業者（ ）内東京市場は、東京都中央卸売市場の略。

4) 東京都中央卸売市場（ ）内は、同卸売業者の数値。

表 5 生産性指標の比較

(単位：万円、％)

生産性指標	中小企業			仲卸業者（東京市場）		
	全卸売業	食料卸売	食料小売	青果	水産物	花き
従業員1人当たり						
売上高	7,776	9,215	3,520	8,820	5,767	4,226
売上総利益	1,206	1,165	958	997	848	674
人件費	565	536	493	525	522	378
付加価値率	16.7	14.0	23.5	6.45	9.12	9.49

資料：表2に同じ。

注：人件費は、役員報酬、従業員給与手当、福利厚生費、退職給与引当金を合計したもの。

水産物仲卸業者はマイナス（-0.12）となっている。

売上高経常利益率は、青果仲卸業者、花き仲卸業者がそれぞれ0.5％、0.6％で全卸売業（0.8％）に比べやや低い。しかし、水産物仲卸業者はわずかな利益しか出ていない。青果仲卸業者および花きの仲卸業者は、本来の業務（営業利益）に営業外の収益を加えた利益で、どうにか中小企業卸売水準に達しているが、水産物仲卸業者は食料小売業（中小企業）同様にその水準にすら達成が困難な状況となっている。また、卸売業者と比較すると、仲卸業者の売上高総利益率は12～16％で卸売業者（5～9％）を上回るが、営業利益率となるといずれの仲卸業者も卸売業者を下回ってしまう。仲卸業者は、小売店への物流費やカット加工およびバック詰め等で、パート労働を必要としているが、これら販売費および一般管理費のウェイトが卸売業者より高いためと考えられる。

卸売業者の主たる収入源は、出荷者から徴収する委託手数料（卸売手数料）であり、これまでは従価率性で全国一律であったが、今年（2009年）4月より卸売市場（卸売業者）毎に自由に決めることが出来るようになった。もっとも、現在のところ、卸売手数料を変更したのは世田谷市場の花き卸売業者1社のみで、ほとんどは従来の卸売手数料（野菜8.5％、果実7.0％、水産物5.5％、食肉3.5％、花き9.5％）を踏襲している。卸売手数料が変更された場合、仲卸業者の手数料も影響を受けることが考えられるが、スライド的に上げられるかという極めて困難といわざるをえない。卸売手数料がほとんど変わらないとすると、仲卸業者

者の手数料（粗利益率）も現状維持と考えられる。

(2) 生産性分析

生産性とは、一般的には投入量に対する産出量の割合で測定される。したがって、少ない投入で大きな産出をあげることが生産性の改善（上昇）となる。卸売業の場合も、製造業同様に生産性（売上総利益）を上げるためには、売上高を伸ばし、売上原価を引き下げる努力が必要である。生産性の分析には、付加価値の測定によるものと労働生産性によるものに大別されるが、資料の制約もありここでは後者の労働生産性の視点を中心に見ていきたい。

1) 従業員1人あたり生産性

表5は、生産性の指標を示したものである。従業員1人当たり売上高（売上高/総従業員数）は、青果仲卸業者は8千8百万円で中小企業卸売業と比較しても遜色はないが、花き仲卸業者は青果仲卸業者の半分ほどしかない。この傾向は、従業員1人当たり売上総利益（（売上総利益/総従業員数）にもそのまま反映されている。

従業員1人当たり人件費は青果仲卸業者、水産物仲卸業者共に520万円台で中小企業卸売業とあまり変わらない水準となっているが、花き仲卸業者は380万円と大きく下回っている。なお、従業員1人当たり売上高および売上総利益は、同じ東京都中央卸売市場卸売業者のものよりも高いが、人件費は逆に下回っている。

2) 付加価値率

付加価値の分析は、経営分析において重要な指標の一つであることは言うまでもない。しかし、資料の制約から仲

表 6 安定性指標の比較

(単位：％)

安定性指標	中小企業			仲卸業者（東京市場）					
	全卸売業	食料卸売	食料小売	青果		水産物		花き	
流動比率	140.1	126.3	99.5	163.49	(231.65)	121.05	(133.86)	160.83	(166.27)
当座比率	97.7	86.8	52.5	139.19	(200.19)	85.65	(83.71)	152.14	(163.15)
自己資本比率	14.6	12.7	1.0	28.00	(62.69)	9.08	(40.76)	20.62	(45.28)
負債比率	490.1	553.2	546.2	257.13	(59.52)	1001.16	(145.35)	385.00	(120.85)
借入金比率	54.0	56.9	73.7	49.30	(4.29)	65.38	(33.50)	40.09	(8.79)

資料：表2に同じ。

注：東京都中央卸売市場（ ）内は、同卸売業者の数値。

卸業者の付加価値の分析は完全なものとはなっていないことを断っておきたい¹¹⁾。付加価値率（付加価値/売上高）は、中小企業食料小売が24%と高く、卸売業者も14～17%の水準となっている。これに対し、水産物仲卸業者、花き仲卸業者は9%台、青果仲卸業者は6.5%と低い。

(3) 安定性分析

安定性とは、企業資本の円滑な進行や維持・促進し、企業の必要とする資金が、必要なときに円滑に投入できる状態をいい、収益性を保証する基礎となるものである。

1) 流動比率と当座比率

表6は、安定性を分析する5つの指標を示したものである。流動比率（流動資産/流動負債）は、銀行家比率（banker's ratio）とも呼ばれるが、短期的（1年以内）な債務返済能力を見る指標である。流動比率は、一般的には200%以上が望ましいといわれる。この条件を満たしている業者（会社）はいないが、青果仲卸業者と花き仲卸業者は160%台でもっとも近い。

当座資産は現金・預金、受取手形、売掛金の他、売買目的の有価証券等が含まれ、短期的に現金化できる資産を指す。当座比率（当座資産/流動負債）は、流動比率を補完する指標で、100%以上が望ましい。水産物仲卸業者（86%）は100%に達していないが、青果仲卸業者と花き仲卸業者は共に高くこの条件を満たしている。中小企業全卸売業はほぼこの水準に達しているが、食料小売は53%と大きく下回っている。卸売業者との比較では、青果仲卸業者は同卸売業者の水準を大きく下回るが、水産物および花き仲卸業者は卸売業者とほぼ等しい比率となっている。

2) 自己資本比率と負債比率

次に自己資本に関わる指標を見ておきたい。自己資本比率（自己資本/総資本）は、他人資本を含めた総資本（負債）に占める自己資本の割合を示したものであり、一般的には50%以上が望ましいといわれている。しかし、実際にはこれを満たす企業は少ない。全産業平均（金融機関を除く）の自己資本比率は33.5%（07年度）となっているので、これを基準とすれば、青果仲卸業者が28%で最も近く、花き仲卸業者（21%）がこれにつづくが、水産物仲卸業者は9%と低い。

負債比率（負債/自己資本）は、他人資本がどの程度自己資本により保証されているかを示す指標である。100%以内が理想であるが、中小企業各業者、仲卸業者共にかなり

高い数値となっている。分母が自己資本であるので、自己資本比率を反映し、特にこの比率の低い水産物仲卸業者は理想値の10倍に達している。水産物仲卸業者は流動負債、固定負債共に多く、その中でも借入金（短期借入金、長期借入金）の比率が青果仲卸業者、花き仲卸業者に比べて大きい。このため借入金比率（借入金/総資本）も、他の2仲卸業者に比べても高い値となっている。

ちなみに卸売業者の自己資本比率は、40～60%とほぼ理想値（50%以上）の範囲に入っている。また、負債比率もこの高い自己資本比率を反映して、青果卸売業者は理想値（100%以内）内であり、他の卸売業者もこれに近い比率となっている。

(4) 財務基準抵触業者

卸売市場法の改正（2004年）では、仲卸業者の財務基準の明確化が定められた。開設者は仲卸業者業務の適正かつ健全な運営を確保する必要性が認められときは、仲卸業者に対しその業務・会計に関して必要な改善処置をとるべき旨を勧告または命ずることができる。これを受け東京都では、仲卸業者の財務基準¹²⁾を設けているので、この基準を紹介しておきたい。財務基準としては①流動比率100%未満、②自己資本比率10%未満、③3期連続経常損失のいずれかに該当した業者を財務基準抵触業者としている。表7は、この財務基準抵触業者数を示したものである。財務基準に抵触している業者は全体では62.2%と、前年（61.0%）に比べわずかではあるが増加している。特に水産物仲卸業者は、その割合が7割にも及んでいる。青果仲卸業者、花き仲卸業者も4割を超えており厳しい状況が伺える。

(5) 経営指標の総合評価

仲卸業者の財務状況を見るために収益性、生産性、安定性の3つの視点より分析を加えてきた。これらの各指標を統合して総合的に評価をしておきたい。各経営指標を1つの指標に集約（総合指標）する方法としては、指数法と考課法¹³⁾がある。ここではウォールの開発した指数法を用いて総合指標化を行いたい。指数法は、「各経営指標を、その指標のもつ重要性の程度によってウェイトづけし、比率の加重合計を、分析対象企業の総合指数とする方法」¹⁴⁾である。

手順としては、まず関係比率（＝各企業の比率値/標準値×100）¹⁵⁾を求め、次に各関係比率にウェイトを乗じて合計

表 7 財務基準抵触業者数

(単位: 社, %)

部 類	財務基準 抵触業者	流動比率 100%未満	自己資本比 率10%未満	3期連続 経常損失	全ての基 準に抵触	調査対象 業者
青 果	138 (47.4)	66	110	31	11	291
水産物	489 (70.2)	292	410	156	70	697
花 き	19 (44.2)	8	17	4	2	43
食 肉	12 (44.4)	2	10	2	0	27
全 体	685 (62.2)	368	547	193	83	1,058

資料: 表2に同じ。

注1) 調査対象業者は2005, 06, 07年の3期連続して事業報告書が提出された業者。

2) ()内%は、全部または部類毎の調査対象業者に占める財務基準該当業者。

表 8 経営指標の総合評価

(単位: %)

経営指標		ウェイト	中小企業		仲卸業者 (東京市場)		
			全卸売業	食料卸売	青果	水産物	花き
収益性	総利益率	10	136.3	121.9	65.3	84.9	91.7
	営業利益率	15	159.0	122.0	78.0	-29.3	85.4
	経常利益率	10	168.8	105.5	97.0	6.3	122.4
生産性	1人当たり売上高	10	108.6	128.7	123.2	80.5	59.0
	1人当たり売上総利益	10	123.3	119.1	101.9	86.7	68.9
	1人当たり人件費	10	111.8	106.1	103.9	103.3	74.8
	付加価値率	10	149.7	125.5	57.8	81.8	85.1
安定性	流動比率	5	98.4	88.7	114.8	85.0	113.0
	当座比率	5	87.0	77.3	123.9	76.3	135.5
	自己資本比率	5	85.9	74.7	164.7	53.4	121.3
	負債比率	5	110.5	89.7	155.7	40.0	104.1
	借入金比率	5	178.7	122.8	65.4	49.4	83.7
総合指数		100	131.7	111.6	97.9	55.2	90.9
総合指数(卸売業者)		-	-	-	138.0	104.4	108.1

資料: 表4～6より作成。

した値が総合指数である。各指標のウェイトは、収益性や生産性に関連する指標を重視したウェイトづけをしている。なお、総合評価の比較は、同業種（卸売業）を対象として、中小企業食料小売店は除いてある。

この様にして経営指標の総合化を行ったものが、表8である。卸売業者は、総合指数のみを表示している。収益性の各指標（関係比率）を見ると、中小企業の卸売業と比較して仲卸業者の低位性が明瞭となっている。特に、水産物仲卸業者は、営業利益率が実数（-0.1%）でもマイナスであるが、関係比率ではさらにこのマイナス値が大きく反映している。生産性の各指標を中小企業卸売業と比べても、青果仲卸業者を除けば、水産物仲卸業者、花き仲卸業者共に売上高に関わる指標は低い。安定性の各指標は、中小企業卸売業と比べて青果および花き仲卸業者は、高い値となっている。ただし、水産物仲卸業者は場合も低い。

以上の各経営指標（関係比率）を合計した総合指数（総合評価）は、青果および花き仲卸業者が90%台、水産物仲卸業者は55%と中小企業卸売業および卸売業者の指数値を大きく下回っている。

5. ま と め

仲卸業者の経営および財務状況を把握するために全国仲卸業者の経営動向を踏まえ、そのうえで東京都中央卸売市

場仲卸業者を対象に収益性、生産性、安定性の3つの視点から分析を加えてきた。そこで課題として挙げられたのが、収益性と生産性に関わる問題であった。生産性が改善されれば、収益性も良くなるのでこの問題は表裏一体ともいえる。では、どうすればこの問題は解決されるのか。以下、仲卸業者の経営に係わる課題点を指摘していきたい。

第1に、卸売市場業務規則において仲卸業者の定数（最高限度）制がとられているが、これを撤廃して参入・脱退を自由化する。青果の仲卸業者数は、大田市場（176業者）が最も多いが、取扱高も多いため1卸売業者当たりの売上高も上位に入る。築地市場は仲卸業者数が多い（786業者）が、水産物の取扱高も多く（全体の92%）、大田市場や足立市場の仲卸業者よりも経営状況は良い。水産物仲卸業者は多いのは事実であるが、これをもって仲卸業者低収益性の要因とは決めつけられない。しかし、定数（最高限度）制があるために、経営手腕（能力）のある優秀な仲卸業者の自由な参入が制限される可能性がある。経営効率の高い仲卸業者に卸売業務を担当してもらうためには、規制を廃止し参入・脱退を自由にすべきである。意欲と経営能力をもつ新規経営者の参入を促進することで、卸売市場の取引活動に活性化をもたらすことが期待される。

第2に、仲卸業者の業務を拡大し、全体の収益性が上がるような経営体制を築くことが必要である。経営指標（表

4 および表 8) を見ても、仲卸業者の収益性が他の中小企業卸売業者と比較して低い。先に見た(第 2 項 2) ように、卸売市場法の改正(1999 年および 2004 年)で、卸売業者と仲卸業者双方の主要な垣根は取り払われたが、それぞれの役割・業務の分担は今後も維持されていくと考えられる。

卸売業者は、全国の多数の産地を相手に集荷しなければならず、また有力産地が増えるなか、必要な物品を集めるために卸売業者間の競争も激しくなっている。卸売業者の業務(兼業等の届け出制の廃止)も拡大しやすくなったが、集荷・品揃等の本来の卸売業務に追われているのが現状で、仲卸業者の業務・機能(評価機能、分荷機能、金融的機能等)を兼ねることは困難である。また、近年有機農産物や地場産の生鮮食品に対する需要は高まってきているが、多品種・小量流通は、卸売業者では集荷が難しいが、仲卸業者は対応が可能である。卸売業者と仲卸業者は、対抗するのではなく全国流通は卸売業者が、地場流通は仲卸業者というようにすみ分けが可能と考えられる。

産地からの直荷引きや商物分離は、卸売業者と仲卸業者いずれかの排除につながりやすくなるといわれるが、これは仲卸業者にとってむしろ有利となる。なぜならば、仲卸業者は小売店までの物流システムを持っており、小売店の店頭まで注文の物品を正確に配送できる。また、カット加工やブリパッケージ等の技術やノウハウを持っているからである。小売店の要求に、さらにきめ細かく対応できるような体制づくりを行う。規制緩和をビジネスチャンスとして、付加価値を高めるよう、積極的に業務の拡大を図っていくことが期待される。

仲卸業者の収益性は、他の中小企業卸売業に比べて低く(表 8)、経営は厳しくなっているのは事実であるが、しかし、安定性の指標を見ると、水産物仲卸業者を除けば、他の中小企業卸売業と比較してむしろ良好な結果となっている。流動比率や当座比率の値も理想値に近く、また自己資本率も他の中小企業卸売業よりは高く、したがって、資金的には余裕がある仲卸業者が少なくないと判断される。このことは、今後の経営を考えた場合、業務拡大の際には有利に作用する。仲卸業者経営の現状は厳しいが、これらの課題に対処し、収益性を上げるために経営基盤の強化を図っていくことが望まれる。

注

- 1) 仲卸業者の成立については、卸売市場制度五十年史編さん委員会編(1979)『卸売市場制度五十年史 第一巻』pp. 26-27 参照。イギリス、フランス、ドイツ等の卸売市場では、卸売業者のみで日本の様な仲卸業者は存在していない。小林康平・甲斐 論・諸岡慶昇・福井清一・浅見淳之・菅沼圭輔(1995)『変貌する農産物流通システム：卸売市場の国際比較』農文協、pp. 57-58、pp. 102-103 参照。
- 2) 森 宏(1962)は、卸売市場の機能(3点)を説明したうえで仲卸業者固有の機能として、①大口の荷を細分する。②適正な価格決定の主導権を握る。③量的なクッションの作用。④買出人に信用を与える。以上の4点を挙げている。藤田貞一郎(1967)は、これに選別機能と加工機能を加えている。
- 3) 堀田(2000)は、仲卸業者の中核的機能として①評価機能、

- ②需給調整機能、③決済機能。付加的機能として、④商品調整機能、⑤配送機能、⑥情報伝達機能に分類した。
- 4) 堀田は、仲卸業者の研究が十分にこなされてこなかったのは、「大半の仲卸業者の経営規模が零細であり、卸売市場全体に及ぼす影響が過小にしか評価されてきたこと、また仲卸業者によって経営資源や行動に著しい格差があり、その結果として、彼らの果たす機能を包括的に扱いきれない面があったこと」(堀田 学(2000)『青果物仲卸業者の機能と制度の経済学』農林統計協会、はしがき)を指摘している。
- 5) 2007 年度の仲卸業者の販売先を見ると、青果物が一般小売店 25.6%、大規模店舗等 58.9%、その他 15.6%。水産物が一般小売店 26.4%、大規模店舗等 50.3%、その他 23.4%。食肉が一般小売店 7.0%、大規模店舗 1.3 その他 21.7%と大規模店舗等の量販店の比率が高く、この傾向は年々高くなってきている(『2008 年度卸売市場データ集』農林水産省)。
- 6) 中央卸売市場の青果物取引における買出人から仲卸業者への平均決済期間(1999 年度)は、19.1 日になっている。これに対し仲卸業者から卸売業者へは 8.4 日となっている。農林水産省「卸売市場競争力強化総合検討委員会第 3 回提出資料」。
- 7) 2008 年度の全国中央卸売市場卸売業者の商物分離の販売方法別割合は、野菜が 0.1%、果実が 0.6% にすぎない(全国中央市場青果卸売協会資料)。
- 8) 中央卸売市場卸売業者の経営問題については、拙稿(2008)「東京都中央卸売市場の卸売業者の財務状況とその経営課題」『ビジネス・マネジメント研究』第 5 号、日本ビジネス・マネジメント学会を参照。
- 9) これは、東京都(東京都中央卸売市場事業部業務課)が仲卸業者の事業報告書(2007 年 1 月 1 日から同年 12 月 31 日まで)に終了した事業期間に係るもの)をもとに、企業会計原則等に基づき集計したものである。
- 10) 仲卸業者数は、2007 年 12 月末の「業務実態調査報告書」による。「仲卸業者の経営状況」での集計業者数(括弧内は集計率)は、青果が 318 業者(84.1%)、水産物 748 業者(82.9%)、花き 44 業者(88.0%)である。
- 11) 『中小企業の財務指標』での付加価値の算定式は、経常利益+労務費+人件費+支払利息割引料-受取利息配当金+賃貸料+租税公課+減価償却実施額となっている(『日銀方式』に近いといえる)。これに対し「仲卸業者の経営状況」では、賃貸料+租税公課+減価償却費の各費用が損益計算書では省略されている。したがって、あくまで参考としての比較となる。そのため、労働分配率や労働生産性の分析も断念せざるを得なかった。
- 12) 東京都中央卸売市場条例第 102 条第 3 項で規定されている。
- 13) 考課法は、選択した経営指標毎に、実績値がいくらなら何点と予め評価点を決めておき(効果表)、その評点の合計を企業の総合評点として比較する方法である。
- 14) 鳥邊晋司・東原英子(2003)『連結会計情報と企業分析』中央経済社、p. 233。
- 15) 標準値を超える比率については、次の修正計算を行い関係比率が 200% 以内に抑えるようにする。関係比率 = $100 + (100 - \text{標準値} / \text{各企業の比率値} \times 100)$ 。また、負債比率や借入金比率は、低いほど良好と判定される比率については、分母と分子を逆にして、高いほど良好となるように調整している。

引用・参考文献

- [1] 福田敬太郎、1930『中央卸売市場仲買人問題』實文館。
- [2] 大柳 正、1933「中央卸売市場仲買人の基本概念に就いて」『マーケット』第 2 号、マーケット社。
- [3] 森 宏、1962『青果物流通の経済分析』東京大学出版会。
- [4] 宮本又次・作道洋太郎編、1964『中央卸売市場—大阪中央

- 卸売市場の歴史と構造―』創元社.
- [5] 作道洋太郎・安沢みね・藤田貞一郎・川上 雅, 1967『生鮮食料品の市場構造―歴史と現状―』河出書房.
- [6] 卸売市場制度五十年史編さん委員会編, 1979『卸売市場制度五十年史 第一巻』pp. 26-27.
- [7] 小林康平・甲斐 諭・諸岡慶昇・福井清一・浅見淳之・菅沼圭輔, 1995『変貌する農産物流通システム―卸売市場の国際比較―』農文協.
- [8] 堀田 学, 2000『青果物仲卸業者の機能と制度の経済分析』農林統計協会.
- [9] 卸売市場法研究会, 1987『新訂・卸売市場法の解説』大成出版社, pp 110-112.
- [10] 山本博信, 1995『現代日本の生鮮食料品流通』農林統計協会, pp. 275-277.
- [11] 菊地哲夫, 2006『卸売市場制度改正と卸売業者の経営問題』『農村研究』第 103 号, 東京農業大学農業経済学会.
- [12] 菊地哲夫, 2008『東京都中央卸売市場の卸売業者の財務状況とその経営課題』『ビジネス・マネジメント研究』第 5 号, 日本ビジネス・マネジメント学会.
- [13] K.G. PALEPU, P.M. HEALY and V.L. BERNARD (2000), *Business Analysis & Valuation*, South-Western College Publishing.
- [14] 日本経済新聞社・日本証券経済研究所編, 1987『経営分析ハンドブック』日本経済新聞社.
- [15] 野村秀和編著, 1990『企業分析』青木書店.
- [16] 鳥邊晋司・東原英子, 2003『連結会計情報と企業分析』中央経済社, pp. 227-235.
- [17] 青木茂男, 2005『要説 経営分析』森山書店.
- [18] 森田松太郎, 2009『経営分析入門』(第 4 版) 日本経済新聞出版社.

The Financial Situation and Business Problems of Intermediate Wholesalers in the Tokyo Metropolitan Central Wholesale Market

By

Tetsuo KIKUCHI*

(Received February 24, 2010/Accepted April 23, 2010)

Summary : The present paper aims to ascertain the financial situation of intermediate wholesalers and examine business problems that these wholesalers face. As a case study, the present study focuses on intermediate wholesalers in the Tokyo Metropolitan Central Wholesale Market. Financial analysis was performed from the perspectives of profitability, productivity, and stability and an overall assessment was made. The results revealed that the intermediate wholesalers studied had low profitability and productivity compared with other wholesalers (small businesses). Currently, the system for ensuring a constant number of intermediate wholesalers is in place in Tokyo. To ensure high management efficiency in market operations by intermediate wholesalers, the present regulations should be abolished and entry to and withdrawal from the market should be liberalized. In 2004, operating regulations were substantially relaxed following the revision of the Wholesale Market Law. Intermediate Wholesalers should seize the business opportunities liberalized by such deregulation by actively seeking to expand operations. These issues must be addressed and the business framework must be strengthened in order to improve the profitability and productivity of intermediate wholesalers.

Key words : intermediate wholesalers, Central Wholesale Market, financial situation, business problems

* Department of Business Science, Faculty of Bio-Industry, Tokyo University of Agriculture